



BÜFFELPOST

Banner *THE POWER COMPANY*

AGENDA 2030

SUR LA BONNE VOIE



**L'AVENIR EN LIGNE
DE MIRE**

L'AGENDA 2030 prend de
la vitesse

**UNE PUISSANCE
FLEXIBLE**

La « garantie de fraîcheur »
tient ses promesses

**SATISFACTION ÉLEVÉE
DE LA CLIENTÈLE**

Banner remporte
l'EUCUSA Award 2021

ÉDITORIAL

ÉDITORIAL

Chers partenaires,

Banner est toujours et encore une entreprise innovante et tournée vers l'avenir. C'est pourquoi nous avons mis à profit les bouleversements du secteur automobile afin de réorienter stratégiquement l'entreprise. Avec notre AGENDA 2030, nous sommes parfaitement préparés pour l'avenir et avons clairement défini notre orientation : notre activité principale concernera toujours les batteries de démarrage, et nous nous concentrerons également sur les deux grands secteurs que sont les équipements d'origine et le marché de l'après-vente. Cela nous permettra de continuer à proposer à nos clients des produits et un service de qualité ainsi que des livraisons fiables – avec une « garantie de fraîcheur ».

Nous sommes également parfaitement prêts pour accueillir l'ère de la mobilité électrique : même à l'avenir, les réseaux de bord des véhicules électriques auront besoin de batteries au plomb 12 V. C'est pourquoi nous nous concentrons sur ce développement et travaillons déjà intensivement sur la prochaine génération de batteries de démarrage traditionnelles. Nous investissons chaque année près de dix millions d'euros dans nos activités de recherche et de développement.

Avec un chiffre d'affaires de 270 millions d'euros, 4,1 millions de batteries de démarrage vendues et un nouveau site à Thalheim bei Wels, notre AGENDA 2030 est déjà sur la bonne voie. Nous avons également investi dix millions d'euros dans notre nouveau site de production pour la Business Unit Energy Solutions. Lors du choix de l'emplacement de notre nouveau site, nous avons décidé de ne pas procéder à une nouvelle construction et de reprendre un site d'entreprise existant afin de respecter nos normes en matière d'environnement et de durabilité.

Nous pouvons être fiers de l'exercice passé, car grâce à une grande flexibilité et à l'énergie du Buffle dont a fait preuve notre équipe, nous avons pu réaliser une légère augmentation du chiffre d'affaires dans un contexte économique difficile. Et à la fin 2020, nous avons remporté une grande commande des États-Unis, dont le volume total s'élève à quelque 60 millions d'euros. Ainsi, dans les prochaines années, nous allons livrer près de 1,5 million de batteries plomb-acide aux États-Unis et au Canada. Ce nouveau marché permet une meilleure diversification des risques et contribue de manière significative à la préservation des emplois en Autriche.

Nous souhaitons remercier nos collaborateurs, dont l'inventivité et l'engagement sans faille rendent ces succès et cette transformation possibles, ainsi que nos clients, dont la confiance et la loyauté contribuent à nous pousser vers l'avant !



Andreas Bawart
Directeur commercial



Thomas Bawart
Directeur technique



RETOUR EN ARRIÈRE

UN PARTENAIRE STABLE DANS UNE ÉPOQUE TROUBLE

Les 18 derniers mois ont été difficiles. Malgré tous les obstacles rencontrés, Banner a une fois de plus prouvé qu'il était un partenaire fiable pour ses clients.



Franz Märzinger
Directeur ventes et marketing



Fin 2019, nous avons prévu une croissance solide de 2-3 % pour 2020, tant pour le segment de la rechange que pour celui de la première monte. Suite à l'apparition de la pandémie début 2020 et aux mesures liées telles que les confinements et les fermetures d'usines, les perspectives et projets se sont retrouvés chamboulés. L'arrêt des usines de fabrication automobile en avril

et mai 2020 fut tout aussi surprenant que la reprise extrêmement rapide qui a suivi. Dès juillet 2020, tous les fabricants automobiles ont atteint des quantités de production presque identiques à celles d'avant la pandémie. La reprise est arrivée bien plus rapidement que ne le pensaient la plupart des experts.

UN APRES-VENTE CONSTANT

Contrairement aux prévisions, le marché de la rechange n'a quasiment pas été touché par la pandémie. Bien au contraire : nous sommes même parvenus à augmenter nos chiffres d'affaires au cours de l'année 2020. Le résultat de ce développement inattendu a entraîné des problèmes de disponibilités sur l'ensemble du secteur des batteries en automne/hiver. Le marché des batteries AGM en particulier a souffert de goulots d'étranglement pendant des mois. Au vu de ces évolutions globalement positives au second semestre 2020, nous avons pu planifier l'année 2021 avec confiance et optimisme.

ON DEMANDE DE LA FLEXIBILITÉ

Après de très bons mois jusqu'à mai 2021, nous avons dû faire face à des facteurs perturbateurs considérables. La pénurie de conteneurs maritimes a, dans certains cas, entraîné un doublement des délais de livraison et une multiplication par cinq des coûts de transport. La crise des semi-conducteurs a frappé les constructeurs automobiles de plein fouet. Depuis juin, 30 à 40 % des commandes prévues sont régulièrement annulées. Il n'est actuellement pas encore possible de prévoir combien de temps cela va se poursuivre. En plus du plomb, ce sont également les alliages de métaux et les prix de l'énergie et du plastique qui augmentent très rapidement, parfois pour atteindre des niveaux inimaginables. Ces turbulences nous ont poussés à replanifier constamment nos productions, à adapter nos délais de livraison et malheureusement, à adapter à maintes reprises nos prix de vente à la conjoncture du moment. Cette situation est très désagréable pour nous comme pour nos clients, mais est malheureusement inévitable.

BIEN ÉQUIPÉ

Malgré toutes ces points difficiles, nous sommes très bien préparés aux défis qui nous attendent dans les prochains mois et allons, comme d'habitude, faire de notre mieux pour répondre aux exigences élevées de nos clients.

AGENDA 2030**EN ROUTE POUR L'AVENIR !**

Avec son AGENDA 2030, Banner définit sa nouvelle stratégie.

SCANNER LE
CODE QR
POUR PLUS
D'INFOS :



Grâce à son nouveau site et son Agenda 2030, l'entreprise est parfaitement prête pour l'avenir (sur la photo Andreas Bawart, directeur commercial, et Franz Märzinger, directeur ventes et marketing).

Banner est toujours et encore une entreprise tournée vers l'avenir. C'est pourquoi elle a réagi aux développements rapides dans le secteur automobile avec une réorientation stratégique. Avec son AGENDA 2030, la voie vers l'avenir est tracée : « Nous analysons le marché et la demande, et nous concentrons sur nos points forts dans l'organisation, la production et l'offre. Nous renforçons nos coopérations existantes et ouvrons de nouvelles opportunités en Europe, en Asie et outre-mer », explique Andreas Bawart au sujet de la nouvelle orientation de l'entreprise. Mais l'activité principale de l'entreprise restera à l'avenir le secteur des batteries de démarrage.

NOUVELLES UNITÉS COMMERCIALES

Avec la création des deux unités commerciales Automotive et Energy Solutions,

Banner réagit aux bouleversements sur le marché. Les deux grands segments du marché automobile sont d'une part le secteur de la première monte, pour lequel nous approvisionnons de grands noms tels que BMW, Volkswagen, Audi, Mercedes-Benz, Porsche ou Rolls-Royce, et d'autre part le marché de la rechange pour lequel Banner prévoit une hausse de la demande en batteries start/stop.

DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE DES SITES

Au cours des dernières trois années, Banner a investi plus de 30 millions d'euros dans le développement de son site à Leonding. Banner compte sur une nouvelle expansion de ce site pour faire avancer la réorientation de son AGENDA 2030. « Nous allons grandement investir dans la fabrication sur commande, les capacités de stockage et de

logistique ainsi que dans la numérisation et l'automatisation de nos processus », déclare Andreas Bawart. En plus de ce projet, un nouveau site à Thalheim a ouvert ses portes spécialement pour la nouvelle Business Unit Energy Solutions. Banner a investi près de dix millions d'euros. Lors du choix de l'emplacement de notre nouveau site, Banner a décidé de ne pas procéder à une nouvelle construction et de reprendre un site d'entreprise existant afin de respecter ses normes en matière d'environnement et de durabilité. Grâce à l'AGENDA 2030, l'entreprise continuera de contribuer à façonner un avenir énergétique durable.

PRONOSTIC B2B Banner

DES OPPORTUNITÉS DANS LE SECTEUR DES BATTERIES

Les méga-tendances que sont la mobilité électrique et la numérisation transforment le secteur automobile.

Cela crée de nombreuses opportunités dans le secteur des batteries.



Thomas Hauzeneder
Directeur marketing

Quant au futur du marché de la recharge/du marché de la monte d'origine, et du secteur des garages et des batteries, les mots « mobilité électrique » et « numérisation » reviennent souvent. Ces deux tendances représentent déjà aujourd'hui LE grand défi auquel est confronté l'ensemble du secteur automobile. D'ici 2030, les effets se feront encore plus fortement sentir et transformeront le marché. La bonne nouvelle pour nous, c'est que le marché des pièces de rechange et de la réparation va continuer à croître, mais en combinaison avec encore plus de changements dus à l'électrification et à la numérisation. De plus, le marché de la recharge pour les pièces de rechange et d'usure automobiles va devenir encore plus complexe et varié.



QU'EST-CE QUI VA CHANGER ?

- 1. Une plus longue durée de vie des voitures** Voilà un développement positif pour nos batteries ! Ceci est généralement positif pour les garages et les magasins de pièces détachées, car les véhicules plus anciens requièrent plus de maintenance, de service et de pièces de rechange/d'usure.
- 2. Accès aux données du véhicule** Les voitures modernes sont de plus en plus connectées : ce sont quasiment des smartphones sur quatre roues. D'ici 2030, environ 50 % du parc de véhicules sera équipé de systèmes de connectivité. Actuellement, seuls les fabricants automobiles savent quelles données sont générées, traitées, enregistrées et envoyées dans la voiture. La transparence des données, l'accès aux données non réservé au seul fabricant automobile et ses garages/concessionnaires, la liberté de choisir pour les conducteurs, toutes ces questions restent ouvertes.

3. La mobilité électrique signifie que

toutes les voitures électriques auront une batterie de circuit de bord 12 V !

Même si en Europe, en 2030, près de 50 % de tous les nouveaux véhicules seront électriques (modèles hybrides ou full électriques), environ 85 % des véhicules du parc automobile seront toujours équipés d'un moteur à combustion nécessitant une batterie de démarrage plomb-acide performante. Et toutes les voitures électriques devront être équipées d'une batterie de circuit de bord plomb-acide 12V. Les batteries plomb-acide de Banner font d'ores et déjà partie de la mobilité électrique.

4. Les fabricants de voitures multiplient leurs propres produits OES (Original Equipment Supplier) pour pénétrer davantage le marché des pièces de rechange. Ainsi, les constructeurs automobiles s'efforceront par exemple de promouvoir une commercialisation encore plus professionnelle en utilisant des pièces d'origine, telles que des batteries d'origine. Cela crée un énorme potentiel de croissance en raison de l'augmentation du nombre d'anciens véhicules, qui devront à l'avenir

être orientés vers les garages de la marque.

- 5. Réduction du kilométrage des voitures de tourisme :** le kilométrage moyen des voitures de tourisme (env. 14 000 kilomètres) va continuer à diminuer. Cela signifie plus de batteries partiellement et profondément déchargées ainsi que des batteries sulfatées : encore une opportunité commerciale !

- 6. Les géants de parcs automobiles et les compagnies d'assurance** contrôlent une part grandissante des véhicules existants. Le service et la maintenance ne seront à l'avenir plus confiés qu'à une sélection de réparateurs agréés.

Mais une chose est sûre : les batteries de démarrage et du réseau de bord vont continuer à poser des problèmes de démarrage et de conduite. C'est l'occasion de générer des ventes supplémentaires. Le Buffle Banner va continuer de développer régulièrement son portail partenaires sur www.bannerbatterien.com afin de rester LA plateforme incontournable pour les informations sur les batteries et le marketing !

ACCESSOIRES Banner

DES ACCESSOIRES PRATIQUES POUR L'HIVER

La confiance, c'est bien. Le contrôle avec Banner, c'est mieux.



La gamme d'accessoires Banner vous informe avec une précision professionnelle de l'état de toute batterie de démarrage, facilite l'entretien, effectue la charge et fournit même une aide au démarrage. Elle est conçue pour vous soutenir tout au long de la durée de vie d'une batterie de démarrage, de son stockage conforme à la gestion de la charge jusqu'au diagnostic correct des batteries usagées. Nos clients ont le choix parmi une large gamme de produits certifiés :

- **Appareils de test et de contrôle** : quelles mesures faut-il prendre pour garantir la performance optimale de la batterie ?
- **Chargeurs** : pour tous les types de batterie et disponibles dans de nombreuses versions, des appareils professionnels à ceux pour particuliers.
- **Appareil d'aide au démarrage** : les Boosters de Banner sont rapidement opérationnels et utilisables même dans le domaine des loisirs (par ex. comme source d'énergie pour les glacières, les appareils multimédias, etc.).

SCANNER LE
CODE QR
POUR PLUS
D'INFOS :



NOUVEAU



TESTEUR Banner BBT 505

- Test de batteries de motos, voitures et utilitaires
- Diagnostic rapide optimal et précis des batteries neuves et usagées
- Plage de test 100-1500 A (EN)
- Mesure de la tension des batteries 6 V et 12 V
- Test du système pour 12 V et 24 V
- Compréhensible : menu de sélection facile à naviguer
- Choix de 24 langues

NOUVEAU

POWER BOOSTER & MEMORY SAVER Banner



NOUVEAU

Le Memory Saver permet de conserver toutes les données véhicule pendant le remplacement de la batterie. Pas besoin de reprogrammer l'ordinateur de bord, l'heure, le radio, le GPS etc ... ! Ce dispositif de maintien de la tension ultra-moderne alimente tous les consommateurs électriques du véhicule en électricité pendant le remplacement de la batterie. L'adaptateur OBD-L est un complément utile aux Power Booster PB12 et PB12/24 de Banner.

Le Power Booster PB12 et PB12/24 de Banner est désormais aussi un Memory Saver grâce au nouveau câble adaptateur OBD-L (OBD On Board Diagnostic, interface normalisée pour appareils de diagnostic).

INSTRUCTIONS ÉTAPE PAR ÉTAPE

- **Connecter le câble adaptateur OBD-L au Power Booster** : tout simplement avec la prise 12 V DC sur le booster. La prise ronde de 12V est généralement située sur l'avant à gauche dans la partie supérieure de l'appareil d'aide au démarrage et est éventuellement recouverte d'un capuchon de protection noir.
- **Connecter le Power Booster à la prise OBD-L à l'aide du câble adaptateur OBD-L et de la prise** : pour sauvegarder l'intégralité des données et paramètres du véhicule. La prise OBD est parfois masquée par des caches. (Ceci est généralement décrit dans le mode d'emploi du véhicule. Il existe également des applications et des services en ligne qui vous donneront la bonne réponse après avoir indiqué la marque et le modèle du véhicule.)
- **Attention** : légalement, l'interface OBD doit être située à moins d'un mètre du siège du conducteur. Vous la trouverez par conséquent toujours dans l'habitacle, et non dans le compartiment moteur ou le coffre ! Elle est souvent intégrée dans ou sous le tableau de bord du côté du conducteur ou près de la console centrale.
- **Mise en marche du Power Booster** : le maintien de la tension est maintenant activé et vous pouvez remplacer la batterie. N. B. : le contact de la voiture reste coupé, il n'est pas nécessaire de démarrer le moteur !
- **Une fois la batterie remplacée, éteignez le booster, débranchez la prise OBD** du port OBD du véhicule et débranchez le connecteur 12 V CC du booster.

CONSEIL Banner**CONSEIL BATTERIE : MANIPULATION PROFESSIONNELLE DES BATTERIES DE DÉMARRAGE EN STOCK**

Tout ce que vous devez savoir au sujet du stockage, du contrôle et de la recharge corrects des batteries.

Le moment est venu de procéder à une vérification de votre stock et, le cas échéant, à une charge d'égalisation externe.



Andreas Sperl
Expert batterie

SCANNER LE
CODE QR
POUR PLUS
D'INFOS :

**NOUS VOUS EXPLIQUONS COMMENT PROCÉDER CORRECTEMENT ! STOCKAGE, VÉRIFICATION ET TRANSPORT DE BATTERIES**

- Transporter et stocker la batterie à plat, empêcher qu'elle se renverse ou glisse.
- Utiliser des protections contre les courts-circuits.
- Conditions de stockage :
 - Conserver au frais (entre 0° et +25 °C) et au sec.
 - Ne pas exposer au rayonnement direct du soleil (derrière une vitre).
 - Veiller à ce que les bornes et la surface de la batterie restent propres.
- **Garantie FIFO (First In First Out).**
- Vérifier régulièrement la tension de repos (tension en circuit ouvert) avec un voltmètre numérique.
- **En règle générale :** pour mesurer la tension de repos avec un voltmètre, il faut soit patienter environ cinq heures après la fin de la charge ou ne pas décharger la batterie pendant au moins une heure.
 - Recharger immédiatement si la tension de repos atteint 12,5 V !

REVENTE DE BATTERIES

- Ne pas revendre de batteries à la tension de repos < 12,6 V !
- Informer l'acheteur de la manipulation correcte et donner des conseils pour éviter une panne prématurée de la batterie.

RECHARGE DE BATTERIES EN STOCK

Comme nous l'avons déjà mentionné, il faut recharger immédiatement la batterie si la tension de repos atteint 12,5 V.

- Respecter les consignes de sécurité (ventilation, éviter les sources d'inflammation).
Pour les batteries de démarrage classiques, technologie EFB comprise :
 - Vérifier le niveau d'électrolyte avant la charge, et si nécessaire, remplir d'eau déminéralisée ou distillée jusqu'au seuil maximum du niveau d'acide (ou 15 mm au-dessus du bord supérieur des plaques).
 - Les bouchons de la batterie ne doivent pas rester ouverts pendant la charge, fermez-les.
- **Running Bull AGM/BackUp : les batteries AGM ne doivent pas être ouvertes !**
Il est impossible et inutile de mesurer la densité de l'acide ou d'ajouter de l'eau distillée.
- Prendre en compte la courbe de charge.
- **Paramètres de charge recommandés :**
 - Courant de charge : 10 % de la capacité
 - Tension de charge par +25 °C (faire attention à la compensation de température) :
 - AGM : 14,4 V-14,8 V de tension constante
 - Batterie classique : 14,4 V-16 V max.
 - Durée de la charge : env. 12-24 heures

Running Bull AGM/BackUp : charger impérativement avec un chargeur à tension régulée Banner Accucharger (max. 14,8 V) !

Utiliser des chargeurs classiques à tension non régulée détruit la batterie par surcharge et provoque une fuite d'électrolyte ! En général, les chargeurs complètement automatiques (limitation de la tension de charge à 14,8 V) sont adaptés à la charge de batteries de démarrage. Ces appareils effectuent le processus de charge automatiquement. Selon la capacité de la batterie, nous recommandons les chargeurs suivants (tous ont une fonction maintien de la charge) :

Batteries < 72 Ah :

Banner Accucharger 12 V 3 A
réf. 1240000030

Batteries < 130 Ah :

Banner Accucharger 12 V 6 A Recovery
réf. 1240000260

Batteries < 240 Ah :

Banner Accucharger 12 V 10 A Recovery
réf. 1240000212

Nous vous conseillons en outre de vérifier régulièrement la tension de la batterie :

BBT Voltmètre Numérique DV1
Testeur de batterie Banner 6/12 V
réf. 1210000121

SALUTATIONS HIVERNALES**À PLEIN RÉGIME**

Nous arrivons à la fin de cette édition et nous souhaitons à tous les clients, partenaires et amis de Banner un bon démarrage pour cet hiver !



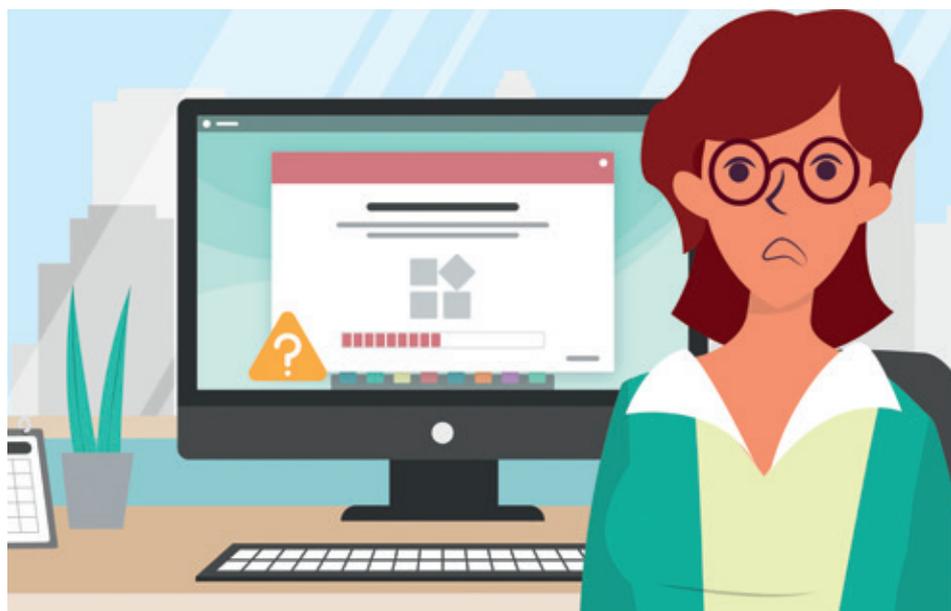
CYBERSÉCURITÉ

ATTENTION À LA FRAUDE À LA FACTURE !

La cybercriminalité et les attaques sur les entreprises se multiplient. Depuis le début de la pandémie, le nombre d'attaques (phishing) a augmenté de 220 %.



Christian Ott
Responsable Informatique



Actuellement, on enregistre une hausse des tentatives de « invoice fraud » (fraude à la facture). Banner a aussi été la cible de cette méthode de fraude en novembre. De nombreux clients ont reçu des e-mails de cybercriminels se faisant passer pour Banner. Grâce au « domain spoofing », les criminels utilisaient des adresses e-mail ressemblant étonnamment à de véritables adresses Banner, telles que account@bannerbatterien.com.

SOYEZ VIGILANT !

Les clients étaient invités à présenter des factures impayées et recevaient en retour un faux compte bancaire Banner sur lequel effectuer un virement bancaire. Il n'existe aucun moyen d'empêcher complètement le « domain spoofing ». C'est pourquoi il est important que chacun d'entre nous reste vigilant et sache comment reconnaître les e-mails d'hameçonnage. Banner a beaucoup amélioré sa sécurité informatique cette année. Nous avons

mis en place des modules d'e-learning de sensibilisation contre les cyberattaques sur nos sites à Linz-Leonding, Traun et Energy Solutions. Ces modules vont par la suite être déployés dans l'ensemble du groupe Banner. Nous comptons également réaliser des simulations d'hameçonnage à travers toute l'entreprise. Des informations actuelles au sujet de la sécurité informatique seront partagées sur le tableau d'affichage, la newsletter sur la sécurité informatique, les écrans et les panneaux d'information. Des experts en sécurité informatique externes offrent régulièrement leur soutien au département informatique pour la mise en œuvre de mesures d'amélioration dans l'entreprise, en cas de menaces actuelles et pour parer aux lacunes de sécurité.

Un audit de sécurité informatique aura encore lieu cette année pour examiner en détail nos systèmes et le comportement humain afin de détecter d'éventuels points faibles.

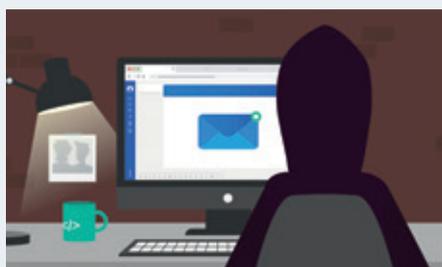
CONSEILS POUR RECONNAÎTRE LES E-MAILS D'HAMEÇONNAGE ET S'EN PROTÉGER :

- **Contenus sensibles**

Ne répondez jamais aux demandes telles que « Veuillez nous fournir votre mot de passe, vos coordonnées bancaires, etc. en cliquant sur ce lien ». Aucune entreprise sérieuse ne ferait de telle demande.

- **Prévisualisation du lien**

Les liens sont souvent créés avec la bonne orthographe, mais redirigent souvent vers une autre destination. Voici un exemple tiré de notre simulation d'hameçonnage :



Le lien « intranet.bannerbatterien.com » redirigeait vers la destination frauduleuse officeonline.com-s02net
Vous pouvez passer le curseur de

vos souris sur le lien pour déterminer si le nom du lien et sa destination correspondent. Mais ne cliquez jamais sur le lien ! Cela risquerait d'installer des logiciels malveillants.

- **Caractère urgent**

Les personnes en situation de stress sont plus faciles à manipuler. Un délai particulièrement court peut donc être un signe d'escroquerie. Exemple : « Veuillez saisir à nouveau votre mot de passe d'ici une heure, sinon votre compte sera bloqué. »

GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

LA « GARANTIE DE FRAÎCHEUR » TIENT SES PROMESSES

Les thèmes clés de la saison actuelle étaient la disponibilité des ressources et les capacités réduites de production et de transport. Banner est bien équipé pour faire face aux situations exceptionnelles, de sorte que nos clients peuvent compter sur des batteries livrées à temps et dans la qualité habituelle du Buffle.

Le sujet prédominant au cours des derniers mois dans le domaine de la gestion de la chaîne logistique était l'augmentation importante de la demande en marchandises en tous genres qui a mené à une raréfaction des matières premières et une réduction des capacités de production et de transport. Banner fait également partie de ce réseau mondial et est donc aussi touché par ces restrictions. Banner et ses fournisseurs importent directement et indirectement des ressources et des composants d'outre-mer. En contrepartie, Banner livre ses produits en qualité de fabricant d'équipement d'origine aux clients du marché de la rechange en Europe, en Amérique du Nord et en Asie, avec un taux d'exportation de 90 %.

UNE FORTE DEMANDE

La forte augmentation de la demande, notamment en Asie, a mené à un manque de

conteneurs et d'espace en cale dans cette région, rendant impossible l'expédition dans les délais de toutes les marchandises demandées. Ainsi, Banner et ses fournisseurs recevaient les matières premières et les composants requis pour ses usines de production européennes avec des semaines de retard, voire pas du tout. D'autre part, les inondations dévastatrices en été dans la région Allemagne/Belgique/Luxembourg ont également affecté les capacités de production. Cela a touché Banner à la fois directement et indirectement, car les usines de production des fournisseurs dans ces régions ont été à l'arrêt pendant plusieurs semaines. Afin de garantir la fiabilité des livraisons aux clients de Banner, nous avons rapidement dû trouver d'autres fournisseurs pour certaines matières premières et composants. Malgré les besoins en évolution constante, nous sommes parvenus à livrer les batteries de tous nos clients dans les temps et dans la qualité habituelle

grâce à une planification optimale et aux efforts déployés par notre équipe Banner.

Banner, UN PARTENAIRE FIABLE

Une saison telle que celle-ci met au défi de nombreuses chaînes logistiques. Nous avons constaté que Banner était très bien organisé. Malgré la forte fluctuation des flux de matières premières et de composants, nos départements des achats, de planification et de logistique ont déployé tous leurs efforts en coopération étroite avec nos fournisseurs et transporteurs afin d'éviter les arrêts de production dus à une pénurie de pièces achetées. Banner est un partenaire puissant et fiable qui, grâce à ses années d'expérience dans la gestion de la chaîne logistique, est capable d'introduire les mesures appropriées même dans les situations exceptionnelles, afin d'effectuer ses livraisons avec le degré de perfection habituel.



Reinhard Bauer
Supply Chain Manager



SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

Banner A REMPORTÉ L'EUCUSA AWARD 2021

Banner a remporté l'EUCUSA Award 2021 pour son engagement vis à vis de la qualité des relations avec ses clients.



Remise du prix le 14/09/2021 (de gauche à droite) : Mario Filoxenidis (gérant EUCUSA), Peter Aichberger (gérant EUCUSA), Franz Märzinger (directeur ventes et marketing), Christa Freudenthaler (marketing Banner), Uwe Baco (Senior Project Manager EUCUSA, chef de projet)

L'orientation client et la satisfaction de la clientèle sont des valeurs chères à Banner et ont pour objectif de créer une relation durable, stable et rentable avec les clients. « Le personnel de Banner s'efforce chaque jour de répondre au mieux aux besoins et attentes de nos clients. Notre devise est : des conseils professionnels et un service complet ! », souligne Franz Märzinger, directeur ventes et marketing. « Nous sommes d'autant plus heureux d'avoir marqué des points sur les critères de la bonne réputation, de la satisfaction globale et de la

fidélité lors de notre enquête clients à l'échelle européenne – c'est-à-dire qu'un client Banner reste un client Banner. La valeur « information concernant les changements » a également grandement contribué à l'obtention de l'EUCUSA Award à l'Urania à Vienne », conclut Märzinger avec fierté.

À L'ÉCOUTE DES CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER

En tant que fabricant de batteries actif au niveau international, notre service clientèle

est assuré par nos propres collaborateurs dans 14 pays d'Europe. De plus, Banner emploie 805 personnes et exporte dans plus de 70 pays à travers le monde. Grâce à son dense réseau de distribution, l'entreprise reste toujours à l'écoute des clients. Et cela, nos clients le savent bien, mais ils ne sont pas les seuls : cette année, le prix international « EUCUSA Award 2021 » a été remis à Banner pour la première fois dans le cadre des 18e entretiens d'été de l'EUCUSA à Vienne.

Banner INVESTIT**PLUS VITE, PLUS EFFICACE ET PLUS DURABLE**

Banner investit continuellement dans la modernisation de son site.



Cette année, le groupe Banner a à nouveau beaucoup investi dans la modernisation de ses installations : pendant un arrêt de trois semaines, l'ensemble des réservoirs à acide de l'entrepôt, y compris la tuyauterie, ont été rénovés. Une grue pour charges lourdes a été utilisée pour soulever les anciens réservoirs et mettre en place les nouveaux. Cette rénovation nous permet de garantir une exploitation en toute sécurité pour les 20 prochaines années.

MOINS D'ÉNERGIE, PLUS D'EFFICACITÉ

Nous avons également placé un nouveau séparateur cyclone chargé de filtrer les poussières, et amené directement par le toit du local concerné. De plus, pour répondre à la demande élevée en matière de grilles produites en coulée continue, nous avons également mis en place une nouvelle ligne d'empâtage en octobre. Ces investissements s'élevant à plusieurs millions d'euros nous permettront de réaliser des économies d'énergie considérables et d'augmenter l'efficacité de nos processus.

**Banner AIDE****ENSEMBLE
POUR LA
BONNE CAUSE**

Banner et Reinartz Autoteile apportent leur soutien aux victimes des inondations en Allemagne.

Les images tragiques des régions sinistrées l'été dernier en Rhénanie-du-Nord-Westphalie et en Rhénanie-Palatinat sont encore fraîches dans beaucoup d'esprits. Le fidèle client de longue date de Banner basé à Langerwehe, Reinartz Autoteile, a fait preuve d'un grand engagement en cette période difficile et a apporté tout son soutien aux personnes touchées sur place. Banner a soutenu activement cette initiative avec des dons en nature et en argent : nous avons rassemblé des jouets pour les enfants des régions affectées et distribué d'autres dons en nature depuis le point de collecte de l'entreprise Reinartz. Ainsi, nous sommes parvenus à offrir une aide d'urgence importante aux victimes des inondations dans la région de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie.



Banner *INSIDE* : BMW, VW, AUDI, PORSCHE, MERCEDES, SEAT, ASTON MARTIN, SUZUKI...



Banner

THE POWER COMPANY

MENTIONS LÉGALES :

Propriétaire des médias, éditeur : Banner GmbH, 4021 Linz, boîte postale 777, Salzburger Straße 298

Responsable du contenu : Banner GmbH, Andreas Bawart. Tous droits réservés.

Reproduction uniquement sur accord écrit. Lieu d'impression : Linz

bannerbatterien.com

